

# 観光客が減少している今、地域の店の客を増やすために 高校生ができることは

気仙沼高校5602D班

## 序論

- ・地域を歩いていて、チェーン店が多い
- ・新しくオープンするところもチェーン店が多い

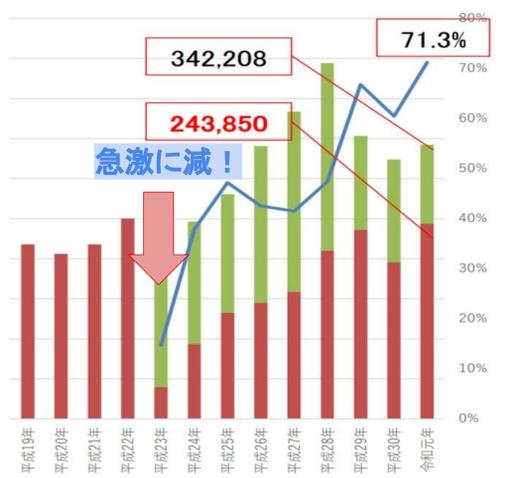
## 仮説

気仙沼を拠点にしている店を利用する人が増えれば地域の活性化につながるのでは？

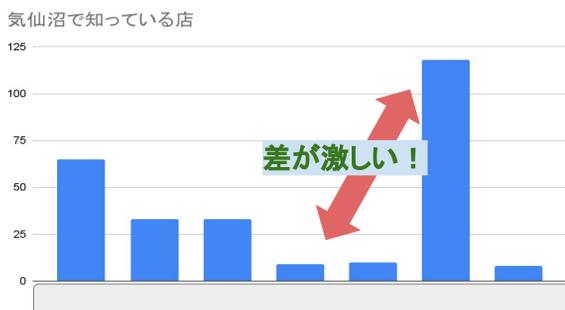


## 本論①

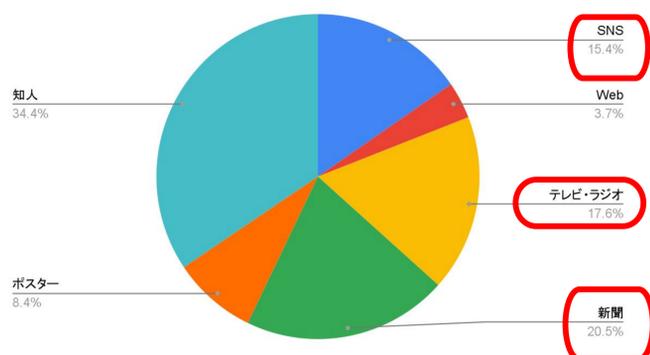
令和2年の気仙沼の宿泊人数について



## Classiアンケートの結果



気仙沼の情報を知る手段



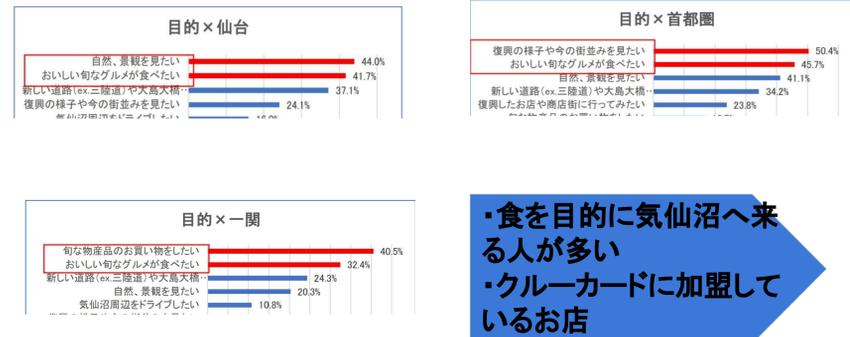
情報の入手先

SNS < テレビ・ラジオ  
新聞

※アンケートに答えてくれた人数: 309

## 本論②

1. 「気仙沼市のお菓子屋さん」さんをFW先に選んだ理由



- ・食を目的に気仙沼へ来る人が多い
- ・クルーカードに加盟しているお店

気仙沼のお菓子屋

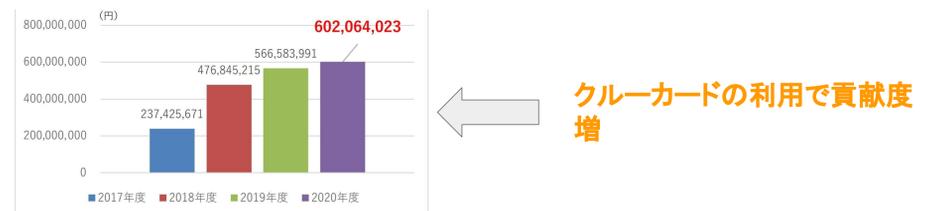
2. 学んだこと&「お菓子屋さん」からのメッセージ

コロナ禍でも売り上げを保つ方法としてネットショップを導入  
お菓子だけを求めて気仙沼に来るのではない

「ついでによってみよう！」  
ホームページで「産はここで！」  
となってくれたら嬉しい！

## 本論③

クルーカードで気仙沼に入る売上のデータ



クルーカードの利用で貢献度増

## まとめ

気仙沼を拠点にしている店の客を増やすためには...

- ・クルーカードを利用して資金を集めて気仙沼の活性化につなげる
- ・新聞やポスターを作って広める

これらが高校生にできること！

## 課題

市内のチェーン店数と、地域の店の比率を調べることができなかった。  
校内新聞の効果を把握できなかった。

## 参考文献

1) 令和2年度気仙沼観光推進機構報告会資料

[20210527\\_気仙沼観光推進機構\\_報告会全体資料.pdf \(kesenuma-kanko.jp\)](https://www.kesennuma-kanko.jp/)